TOM CARTER

CONFIDENTIAL

TRUMP TRANCE

CONFIDENTIAL

I 7 STRANI TRUCCHI DI PERSUASIONE CON CUI HA CONQUISTATO IL MONDO

STREETLIB

“TRUMP TRANCE”

LE TECNICHE SEGRETE DI PERSUASIONE DELL’UOMO CHE HA CONQUISTATO IL MONDO

RISERVATO

autore:

Tom Carter

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DONALD TRUMP
PERSUASION REVEALED

REPORT CONFIDENZIALE:

I 7 STRANI TRUCCHI DI TRUMP

CHE PUOI APPLICARE DA SUBITO

ALLE TUE VENDITE

ISBN-13: 978-1540631633

ISBN-10: 154063163X

http://www.venditaipnotica.it

RISERVATO

ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria. Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **È espressamente vietato trasmettere ad altri il presente libro**, né in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Le strategie riportate in questo libro sono frutto di anni di studi e specializzazioni, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati di crescita personale o professionale. Il lettore si assume piena responsabilità delle proprie scelte, consapevole dei rischi connessi a qualsiasi forma di esercizio. Il libro ha esclusivamente scopo formativo e non sostituisce alcun tipo di trattamento medico o psicologico. Se sospetti o sei a conoscenza di avere dei problemi o disturbi fisici o psicologici dovrai affidarti a un appropriato trattamento medico.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

SOMMARIO

Capitolo 1: Il più grande maestro di persuasione e di ipnosi? pag. 5
Trump Trance 10
ANTI-BIOGRAFIA - scrivi la storia da numero 1 15
La sottile differenza abissale del successo 23

Capitolo 2: Programmazione inconscia e deep-set 28
il segreto che la politica non conosceva 32
Installa in te i driver del successo inarrestabile 37

Capitolo 3: Tecniche occulte di linguaggio ipnotico di Donald: 40
Trump ha usato l'ipnosi? 41
Instillare e accendere la "trance" 45
Ingegneria degli stati d'animo:
Premi l'interruttore decisionale AB 48
Il trucco più potente e pericoloso di Trump 51
Processo inconscio di acquisto 56

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Capitolo 4: Trigger della vendita inversa 63
Trigger dell antidoto linguistico 64
Trigger del magnete del bisogno 69
Driver per la vendita istantanea 76
Il Trump Blitz 79
Utilizzo occulto della tecnica del Gap 85

Capitolo 5: L' anti-magia dell'ipnosi colloquiale 89
Usa l'alfabeto nascosto dell'inconscio 94
Presupposti annidati temporali 96
Strutture sintattiche proibite 102
Doble bind 105

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

IL PIU GRANDE MAESTRO DI PERSUASIONE E DI IPNOSI

Se stai leggendo questo report probabilmente ti occupi di **vendite** e di **comunicazione**, e ogni giorno hai delle sfide da affrontare, degli obiettivi da realizzare, dei progetti da portare a termine..
a volte pensi di avere difficoltà e ostacoli per vendere il tuo prodotto o servizio, per far crescere il tuo

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

business, per portare a termine trattative, per concludere una vendita, per gestire persone ecc e quindi fermati un attimo a contemplare questo:

- Se ci fosse Donald Trump al tuo posto come si comporterebbe?
- come evolverebbe la situazione?
- guardando la vicenda con i suoi occhi cosa accadrebbe?
- Che tipo di approccio ed energia si propagherebbe?
- Che voce e suoni sentiresti?
- come gestirebbe le vendite?
- che sensazioni sentiresti?
- Come sarebbero i risultati? Come sarebbe il finale?
- Come percepiresti il tuo problema di vendite quotidiano se ci fosse lui al posto tuo?

Prova solo per un attimo a indossare i suoi abiti e il suo parrucchino (non scherzo) e dopo aver iniziato a respirare come lui e indossato le sue costose scarpe di pelle francese e il suo orologio.
Inizia a guardare con i suoi occhi.. come vedresti quella che definivi “la realtà”?
..e dopo aver iniziato a sentire il calore del corpo e il battito del cuore che aumenta mentre sei nei suoi

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RISERVATO

panni, e la passione e la determinazione che inizia a divampare dentro di te..

Bene, entrando in lui, ora ti accorgi che percepisci via via in maniera nuova, senti con le sue orecchie, annusi con il suo naso, percepisci con i suoi sensi, fiutando da lontano l'odore di sangue di business, vedendo da lontano spiragli di opportunità e di soluzioni, sentendo che circola nel sangue intriso nel tuo DNA la fame di vittoria, assetato di successo, con un sogno immenso a cui dai da bere ogni giorno e da far crescere sempre di più..

Ok, quindi come inizierebbe la tua giornata?
Come affronteresti i tuoi problemi di business se ti svegliassi la mattina essendo Donald Trump e portando dentro di te tutte le sue doti comunicative e il suo temperamento d'acciaio?

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Pensa al tuo obiettivo o a un problema che stai affrontando e metti ora per iscritto cosa faresti qui:

1……
2……
3……
4……
5……

Si, sono certo che già hai percepito i tuoi problemi e i tuoi obiettivi in maniera differente, sicuramente hai avuto una nuova prospettiva e un nuovo punto di vista, e forse hai trovato delle soluzioni e delle strade che prima non avevi visto..
alla fine di questo report, dopo i 30 minuti circa che passeremo insieme, rimarrai sconvolto da quello che puoi realizzare "usando" i "**trucchi"** del potere **della persuasione** che hanno permesso a questo personaggio incredibile di entrare nella storia del business, e ora anche della politica mondiale.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Non solo riveleremo **le leve psicologiche** che usa, e come funziona ciascuna di loro.
Con esempi chiari, ti sorprenderai nello scoprire in che modo puoi applicarle quotidianamente alla tua attività, a prescindere dal lavoro o settore in cui operi.
Hai capito bene, stai per far esplodere una conoscenza che ti da **mezzi proibiti** per poter ottenere ciò che vuoi.

E' lecito fare questo? Qualcuno pensa di no, e forse a breve questo report verrà *bandito* e *censurato*.

Ma nella nostra missione c'è l'intento di dare il potere alle persone, per migliorare la propria vita,
non tanto per essere dei buoni samaritani o dei santi, ma perché per un principio di proiezione ipnotica, se dai il meglio poi ottieni il meglio, esattamente come uno specchio.
Quindi migliorando la vita di tante persone, stiamo migliorando in primis la nostra vita.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DISCLAIMER "TRUMP TRANCE"

Questo manuale non è un trattato politico, ne quantomeno un consulto medico.
In questo manuale non ci interessa l'orientamento politico, e tantomeno non ci interessa essere a favore o contro Trump.
Non si tratta del fatto che Trump ti piaccia o meno, non si tratta di sapere se lo ami o lo odi, ma andando oltre tutto ciò, si tratta di capire ciò che è stato efficace nella sua comunicazione e come fa ad ottenere ciò che vuole. Ci interessa solo ciò che indiscutibilmente funziona, e quindi che puoi usare a tuo vantaggio.
In questo report infatti viene fatta una disamina delle precise strategie di comunicazione e tattiche persuasive utilizzate da Donald Trump, oltre che del suo asset interiore.
L'autore si solleva da eventuali conseguenze di un uso improprio delle tecniche chiamate da qualcuno "manipolazione di massa" o "coercizione individuale".

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Il tutto è rimesso al buon senso e all'**etica** del lettore, il farne buon uso per dare un valore aggiunto alla propria vita e quella degli altri.

Come se in questo momento io ti consegnassi le chiavi di una macchina potentissima, di una fuoriserie, hai la consapevolezza che puoi arrivare a velocità incredibili, ma se non la sai guidare bene, se non gestisci bene tutta questa potenza, rischi di finire fuoristrada!

Esattamente come **un bisturi**, può essere uno strumento che salva la vita a migliaia di persone, se usato bene e se messo nelle mani di un sapiente chirurgo.
Lo stesso **bisturi** può essere invece uno strumento letale e può stroncare la vita di diverse persone se messo nelle mani di un tossicodipendente in crisi di astinenza..

Sta a te la scelta..

In entrambi i casi, dopo che leggi questo report appassionandoti sempre di più, potrai sentirti come se ti fosse arrivata una secchiata di acqua fredda in faccia e che ti ha fatto risvegliare, capendo che stavi

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

guidando con il freno a mano tirato, e non conoscevi ancora il tuo vero potenziale.. non ti rendevi conto di dove puoi arrivare davvero.

Nel suo libro “How to get rich”, Donald Trump urla:

”Studiate l’arte della persuasione, praticatela, sviluppate la comprensione dei suoi valori

RISERVATO

profondi attraverso tutti gli aspetti della vita”

Vendita, persuasione..

Se ci pensi la cosa pazzesca è che una cosa cosi importante e che determina il nostro futuro, nessuno ce l’ha mai insegnata!

L’arte di saper vendere e sedurre (condurre a se) è l’arte di saper comunicare per ottenere un risultato, non ce l hanno insegnata a scuola, non ce l’hanno insegnata in famiglia, non ce la insegnano neanche in azienda.. e quindi la maggior parte delle persone, quando impatta con il mondo dei risultati prende un durissimo muro in faccia BAM!!

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

CONTRO BIOGRAFIA

Non mi interessa raccontarti la biografia di Donald Trump, la puoi trovare benissimo online o su wikipedia.

Mi interessa raccontarti fatti e dati di cui difficilmente si ha la conoscenza, e soprattutto mi interessa darti una visione dal retro, una visione dal backstage, in modo che sia di ispirazione e funzionale alla tua crescita!

Diversi anni fa, in una fredda sera d'inverno, Donald e la figlia Ivanka, stavano parlando sprofondati sui sedili di pelle nera della sua limousine, mentre percorrevano una via di New York. Ad un certo punto, durante la sosta ad un semaforo rosso, sono stati avvicinati da un barbone nauseabondo e maleodorante, svestito di stracci, che si avvicinò al finestrino della lussuosa macchina per chiedere l'elemosina. La puzza era talmente sgradevole che Donald si apprestò a chiudere il finestrino.. ma Ivanka lo fermò dicendo:

-Papà guarda come è malridotto, non ha neanche i soldi per comprare un cappotto caldo per coprirsi dall'inverno..

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Donald si girò fulminandola con lo sguardo e le disse:

-Magari potessi essere io nei panni di quel barbone.. sarei la persona più felice del mondo in questo momento.
-Cosa? Ti sei bevuto il cervello? Sei in vena di scherzi oggi?
-Tesoro devo rivelarti una cosa che non ti avevo detto..
La giovane Ivanka si avvicino incuriosita, spalancando le orecchie. Donald sossurrò:
-Allo stato attuale questo signore è 1 miliardo di dollari più ricco di noi!

Sua figlia incredula e confusa sbarrò gli occhi impressionata e disse:

-Ma cosa stai dicendo, è uno scherzo vero??

Donald con sangue freddo le spiegò che dopo una serie di sfortunati eventi, molte delle sue società erano andate in bancarotta, accumulando oltre 1 miliardo di dollari di debito, mentre il barbone è a $ 0, quindi è 1 miliardo di dollari più ricco di Trump!!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Pensi che sia terrificante avere un paio di persone che ti chiamano perché gli devi dei soldi? Donald aveva creditori che lo chiamavano ventiquattro ore al giorno! (per i vari fusi orari)

Donald era arrivato fino a un punto cosi critico che anche la vita quotidiana era diventata impossibile, assalito da un carico incredibile di pressioni, il telefono infuocato, e

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

gente infuriata che sbraitava e che lo minacciava di morte.Donald decise di fare una mossa strategica, convocando una riunione di emergenza con i sui investitori che in quel momento lo perseguitavano.

Durante il meeting erano tutti estremamente imbestialiti, furiosi, perché stavano sostenendo perdite inimmaginabili, erano sottoterra e vedevano milioni di bigliettoni verdi finire dentro la tazza del cesso.

Donald squarciò il silenzio della sala riunione facendo un qualcosa di **inaudito** e di completamente inaspettato.

Con un incredibile discorso emotivo e coinvolgente,ha squarciato l'animo di quelle persone, ha fatto venire i brividi ai presenti, chiedendogli **un ulteriore investimento!** Si hai capito bene!
Ha avuto il coraggio di chiedere soldi a queste stesse persone che stavano perdendo gia milioni di dollari dei loro soldi già investiti. Come sei tu andassi in banca, dopo aver messo i risparmi di una vita su un fondo di investimento, e dopo aver **perso** e bruciato 100.000 euro, il direttore ti dicesse di investirne subito altri 200.000 sullo stesso fondo! Cosa gli diresti?

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Bene. Donald ha avuto il coraggio di farlo.

Ha ha chiesto ai suoi investitori, cui doveva milioni di dollari indietro, di dargli ulteriore fiducia, di dargli ulteriore denaro! Molti investitori lo mandarono a quel paese, senza usare francesismi e senza il tono gentile con cui sto scrivendo io adesso..

Molti si inferocirono ancora di più..
Molti se ne andarono sbattendo i pugni forte sul tavolo,
Molti urlando, imprecando gli dissero che era un folle..
ma molti altri di questi signori lo guardarono negli occhi fissi e dopo aver fatto un respiro gli dissero che ci stavano.. YES!!!!

Questo è stato il punto di svolta nella vita di Donald perché con questo nuovo potere economico, è stato in grado di fare diversi investimenti coraggiosi, che lo hanno portato fuori dal rosso, e gli hanno permesso di costruire l'impero di miliardi di dollari che vale oggi.

Quando una persona comune oggi raggiunge lo stato di essere sotto di diverse migliaia di euro,di solito si scoraggia, va giù di tono, o va in depressione.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Immagina quale stato mentale saresti se tu fossi sprofondato affogando in un debito di più di un miliardo di euro!!

Quando la vita ha riservato dei limoni amari per Donald, anziché pepite d'oro, Donald ha fatto una limonata, e poi l'ha venduta al prezzo migliore e ha fatto enormi quantità di profitti.

Non ti sto dicendo che va bene avere il debito, ti sto dicendo che ci sarà sempre un momento in cui si viene messi duramente alla prova. Quello è il momento più importante che il destino ti può donare, quel momento è il più bel regalo che l'universo ti può fare.
Ringrazia con tutto il cuore quei momenti, perché contengono la porta attraverso cui puoi passare al tuo livello superiore.
Dietro la nebbia e la polvere di quei momenti si nasconde la chiave per la tua crescita più vera! La chiave per evolverti, per fare il salto accedendo alla versione migliore di te stesso, alla versione che non avevi mai pensato di essere.

A chi non è capitato di vivere situazioni che ti colpiscono a fondo e cercano di buttarti giù? Forse anche più di una volta.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Le spade migliori vengono forgiate sottoponendo il metallo a temperature elevatissime, poi vengono provate da pesantissime battiture con il martello, fino a raggiungere la finezza di un taglio estremo e perfetto che diventa la forza di di un samurai fondendosi con il suo spirito.

Il guerriero più forte spesso è quello che porta le cicatrici più profonde.

I diamanti più preziosi vengono tagliati più e più volte per trovare la loro purezza e la loro vera essenza, i tagli non fanno altro che portare alla luce la parte più pura e luminosa, la parte di valore senza misura.

Un aereo decolla grazie alla resistenza forte dell'aria, un aereo decolla controvento, senza la forte pressione e resistenza dell'aria non può prendere il volo.

Il legname migliore e più pregiato da quali alberi nasce? Deriva dagli alberi che crescono nelle intemperie e sotto le bufere, e non dagli alberi che crescono in casa protetti sotto le serre e senza alcun tipo di resistenza esterno.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RISERVATO

Le resistenze e i problemi sono cose che amiamo, perché ci connettono alla parte più grande di noi.

In questo momento della tua vita, quali situazioni forti, difficoltà, momenti duri stai affrontando, per iniziare a decollare tirando fuori la parte di te che non conoscevi?

Alla fine guardandoti indietro mi dirai..

"*ne valeva la pena*"

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

LA SOTTILE DIFFERENZA ABISSALE DEL SUCCESSO

Donald Aveva una visione che era molto più grande di quella di suo padre. Anzi, voleva che la sua storia di vita e le sue realizzazioni fossero conosciute al mondo intero, proprio per essere un esempio.

Non voleva diventare ricco, ma voleva entrare nella storia.

Fin da quando era un **giovane squattrinato** e viveva in un monolocale a New York, Trump ha sempre dato un'enorme importanza ai suoi pensieri e alla **percezione** che riusciva a trasmettere. Ha capito molto presto il potere del riuscire a **vendere se stesso** prima di tutto.

Anche quando la sua condizione economica non era delle migliori, ha cercato di inserirsi in ambienti frequentati da persone ricche ed influenti, interagendo con loro in modo naturale e senza alcun complesso di inferiorità. Innumerevoli aneddoti da lui riportati nei suoi libri ne sono a testimonianza, come quando riuscì a farsi accettare in un club esclusivo di milionari di Manhattan,

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

all'epoca in cui riusciva a malapena ad arrivare a fine mese economicamente, semplicemente tempestando di telefonate il presidente e riuscendolo a convincere di incontrarlo. La sua argomentazione per farsi ammettere fu che la presenza di un giovane di bell'aspetto e brillante avrebbe reso il club più appetibile per le ricche donne Newyorkesi.

Fin da ragazzino Donald sembra nutrire un asset interiore che tende alla realizzazione delle sue ambizioni. Vedendo lui e altri personaggi famosi, la maggior parte delle persone crede che alcuni nascano dotati di un "carisma naturale", o crede che alcuni siano "destinati al successo" o altri siano "venditori nati" , o che siano "baciati dalla fortuna"..

Ma in realtà, ti sei mai chiesto..

-Perché alcune persone sembrano essere "**programmate per vincere**" a prescindere da tutto?

Perché alcune sono riuscite a cambiare il mondo o a cambiare la storia?

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Perché al contrario altre persone sembrano "**programmate per fallire**" a prescindere da tutto?

Pensi che le persone della prima categoria non abbiano dei "problemi" o "situazioni da risolvere" come quelle della seconda categoria?

Pensi che non abbiano dei momenti terribilmente duri e difficili e momenti in cui sembra che tutto il mondo gli vada contro?

Assolutamente no! Anzi, il contrario, ne hanno più degli altri!! E lo dimostrano i momenti incredibilmente duri che ha passato Donald Trump- momenti cosi difficili che una persona ordinaria sarebbe crollata senza dubbio.

I risultati continuamente confermati da fonti e studi psicologici, di anni e anni di studi sull'argomento, ci permettono di fare questa affermazione:

Le persone che hanno un influenza irresistibile, e che cavalcano il successo, siano essi **top venditori o leader carismatici**, hanno due caratteristiche di base:

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

1. Si sono programmati e hanno un **deep-set** (configurazione inconscia) per vincere e che tende costantemente alla crescita, al successo e alla realizzazione inarrestabile.Fanno un costante e intenso lavoro su se stessi.

2. Fanno uso del **linguaggio ipnotico**.Un linguaggio speciale e preciso che ha il potere di affascinare le persone influenzandole profondamente.

C'è una notizia buona e una cattiva:

-La notizia buona e sconvolgente è che entrambi i punti sono attuabili e replicabili in ogni dettaglio, possono essere quindi ricostruiti per qualunque persona e in qualunque ambito.

-La notizia cattiva è che per farlo serve un impegno assoluto in termini di apprendimento e di cambiamento di noi stessi.. e non tutti sono pronti per farlo, per mettersi in gioco e per acquisire la conoscenza che può lasciare ad occhi sbarrati e può far tremare.

Le chiavi di intervento sono due: una **verso l'interno** e **verso l'esterno**.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

1.L’ipnosi e l’autoipnosi verso l’interno può aiutarti a rivoluzionare totalmente la tua persona, **intervenendo** direttamente **sul tuo inconscio**.

2.Verso l’esterno può stravolgere i tuoi risultati nelle vendite e nel business, forgiando una comunicazione **magnetica, seducente** e di **forte impatto:** la comunicazione ipnotica

La cosa sorprendente è che in giro è pieno di persone che potrebbero avere un potenziale come Donald Trump, ma lo lasciano inespresso, come se fosse chiuso dentro una scatola.

Per questo rimangono a galleggiare nella mediocrità, e il tempo passa, e senza rendersene conto passano i giorni, passano i mesi, passano gli anni, e arrivano alla fine della vita

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

senza realizzare le proprie aspirazioni e i propri sogni! Ma magari scoprono di aver faticato tutta le vita per realizzare i sogni di qualcun altro!

Molte persone hanno dentro un **potenziale incredibile e inespresso** che non sanno neanche di avere, e non rendendosene conto, spesso occorre dargli una visione dall'esterno per sbloccarlo e per farlo esplodere!

Immagina ad esempio il tuo potenziale come un fiume, e per far sgorgare l'acqua alla massima potenza, non c'è bisogno di studiare strani modi di incanalarne l'acqua, o creare strani meccanismi per generare effetti particolari, si tratta solo di togliere qualche pietra che ne blocca il flusso e magari di ripulire i fondali o gli argini, in modo che l'acqua sia libera di scorrere alla sua massima potenza.

Per questo, quando inizi a lavorare su te stesso, inizialmente ci può essere un lavoro di distruzione, prima ancora che di costruzione.

All'inizio si tratta di togliere tutti i **condizionamenti** che la società ti ha passato crescendo, di eliminare i "non si

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RISERVATO

può fare" o "non sono all'altezza" o gli "è impossibile" "non me lo merito" "non sono in grado"

Bene, Trump ha fatto questo durante la sua crescita, prima di iniziare la sua scalata al successo.

Nei giorni festivi fin estate, quando era un adolescente, **Donald non vedeva l'ora di alzarsi presto la mattina** per seguire il papà Fred nei cantieri edili mentre costruiva i siti di Brooklyn, dove il padre era stanziato e in combutta i suoi rivali.
Li il piccolo Donald iniziò a sentire il gusto per la sfida quando vedeva il fare spietato di molti costruttori che

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

vincevano gare contro il padre, e digrignava i denti con i pugni stretti.. imaginando un futuro diverso..

Nella vita ha coltivato tutti i giorni un orto interiore di passione infuocata per il suo lavoro.
In uno dei suoi libri Donald infatti dice che per quanta **passione** e **voglia** ha di fare il suo lavoro, a volte si sveglia durante la notte e non vede l'ora che arrivi la mattina per incontrare quella persona, o per avere l'emozione adrenalina di chiudere quell'affare.

Donald Ha cancellato dalle sue cartelle mentali tutti quei "**file infetti**" , cioè quei file che generano quella programmazione controproducente e limitante, con cui ci ha ipnotizzato la società.

Dopo aver "svuotato il cestino" è andato a installare invece tutti i "**file potenzianti**" gettandoli come semini da far germogliare nel proprio inconscio, annaffiandoli con continuità e costanza.

Questo è il punto di forza del miglioramento nella vendita, che mentre stai agendo all'esterno, in realtà stai facendo il viaggio più importante della tua vita: quello **dentro di te**.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

E inconsapevolmente migliorando l'area della vendita e della persuasione, migliorerai tutte le altre aree della tua vita, anche quelle personali, proprio perché è un percorso di **evoluzione interiore**- e ti trasforma a livello di identità per **diventare un uomo migliore**.

Infatti non diventerai mai un **businessman di successo** senza diventare un essere umano migliore, ovvero potrai avere qualche illusione di successi effimeri attenuti con qualche trucchetto, ma non un ascesa duratura e piena,che ingloba i tuoi valori e da uno spessore di valore alla tua esistenza senza eguali.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DONALD TRUMP
PERSUASION REVEALED

IL SEGRETO CHE LA POLITICA NON CONOSCEVA:

PROGRAMMAZIONE INCONSCIA DI TRUMP

Il segreto è che non ci sono segreti, ovvero ci sono delle cose che in pochi conoscono, e che in pochissimi applicano.Uno di questi è la scienza della programmazione inconscia, consapevole o inconsapevole che sia.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

I venditori e gli imprenditori non muoiono per la crisi o per la mancanza di fatturato, muoiono perché non sono “programmati” per vincere. Hai capito bene, proprio come se ognuno di noi avesse dentro un disco rigido inciso gia scritto, con dei programmi installati che di conseguenza, ci fa muovere in una certa direzione e ci fa ottenere determinati risultati, e poi si ripete ciclicamente.

il problema è che non hai scelto tu questo disco, ti è stato installato nel profondo a tua insaputa, senza che te ne rendessi conto. E ora te lo ritrovi li che gira e che guida la tua vita per molti versi.

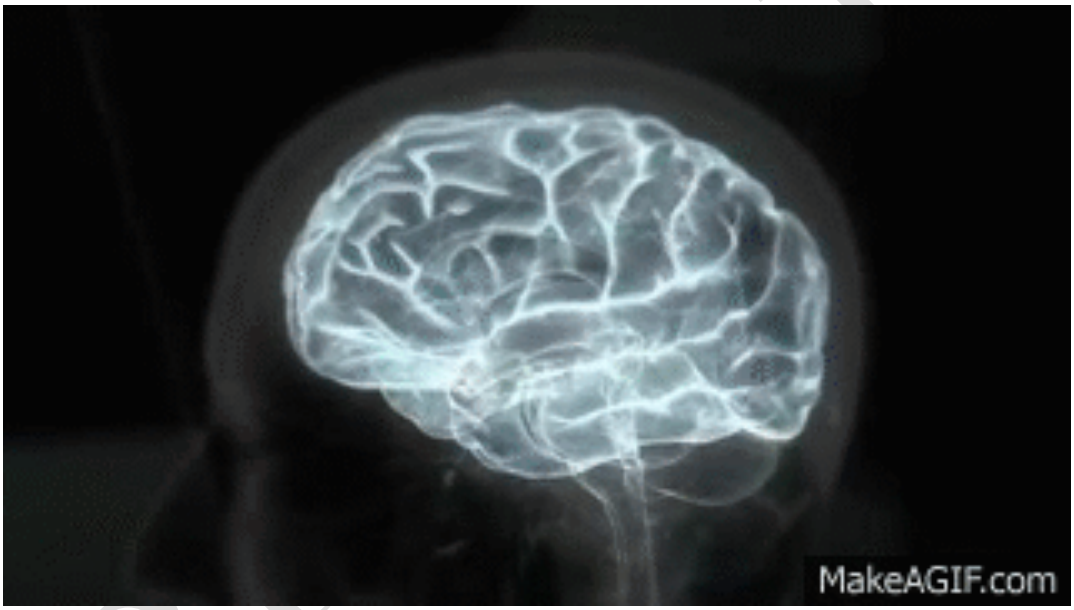
Tutto è iniziato cosi: dopo essere nato, nella fase dai 0 ai 7 anni, i bambini non hanno ancora filtri mentali, e tutto ciò che viene recepito dall’esterno diventa parte di un’apprendimento prevalentemente inconscio.Infatti in questa fase il cervello emette onde delta/theta che sono le onde cerebrali in cui l’inconscio è plasmabile e “programmabile”.

Non essendo consapevole di cosa recepivi a quell’età e via via crescendo, hai introiettato una serie di “programmi” valori, convinzioni, memorie, blocchi, paure, driver che oggi formano il tuo comportamento e spingono

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

le tue azioni verso una direzione, o ti bloccano verso un'altra direzione.

Tutto ciò che faremo tra poco è andare a ricreare quelle onde delta/theta nel tuo cervello, tramite l'autoipnosi e "riscrivere" il tuo disco inconscio con programmi davvero potenzianti, programmi da vero supereroe che merita un successo illimitato.



Ci siamo accorti studiando migliaia di venditori, che ciò che fa la differenza non è tanto la tecnica, quanto il set-

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

up mentale e le caratteristiche interiori di un venditore top.

Qualcuno pensa che queste doti siano innate, in realtà vengono apprese dalla persona nella prima fase della vita, come è accaduto per svariati personaggi di successo incluso Donald Trump.

Nel periodo dell'imprinting (da 0 a 7 anni) il cervello dei bambini emana principalmente onde delta e theta, i bambini vivono infatti come uno stato di trance continua.

Ci hai mai fatto caso? Osservandoli si può capire facilmente come sono presi e ipnotizzati da tutto, e vivono in un mondo onirico. In quel momento non hanno ancora filtri mentali e tutto ciò che viene sperimentato diventa parte di un' apprendimento prevalentemente inconscio.

Qualcuno quindi acquisisce queste abilità relazionali e commerciali in maniera del tutto naturale, da genitori, dalle persone che hanno vicino o da modelli di riferimento da cui imparano pensare e sentire in questo modo, e sembra che la natura li abbia premiati.

Se anche tu, come me, non hai avuto questa fortuna di apprendere da piccolo queste abilità in modo inconscio,

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

o semplicemente vuoi migliorare per avvicinarti all'eccellenza, non è assolutamente troppo tardi. Puoi farlo ora, passami il termine "**riprogrammando**" la tua mente con l'ausilio delle più recenti tecniche di **autoipnosi** e **riprogrammazione inconscia**.

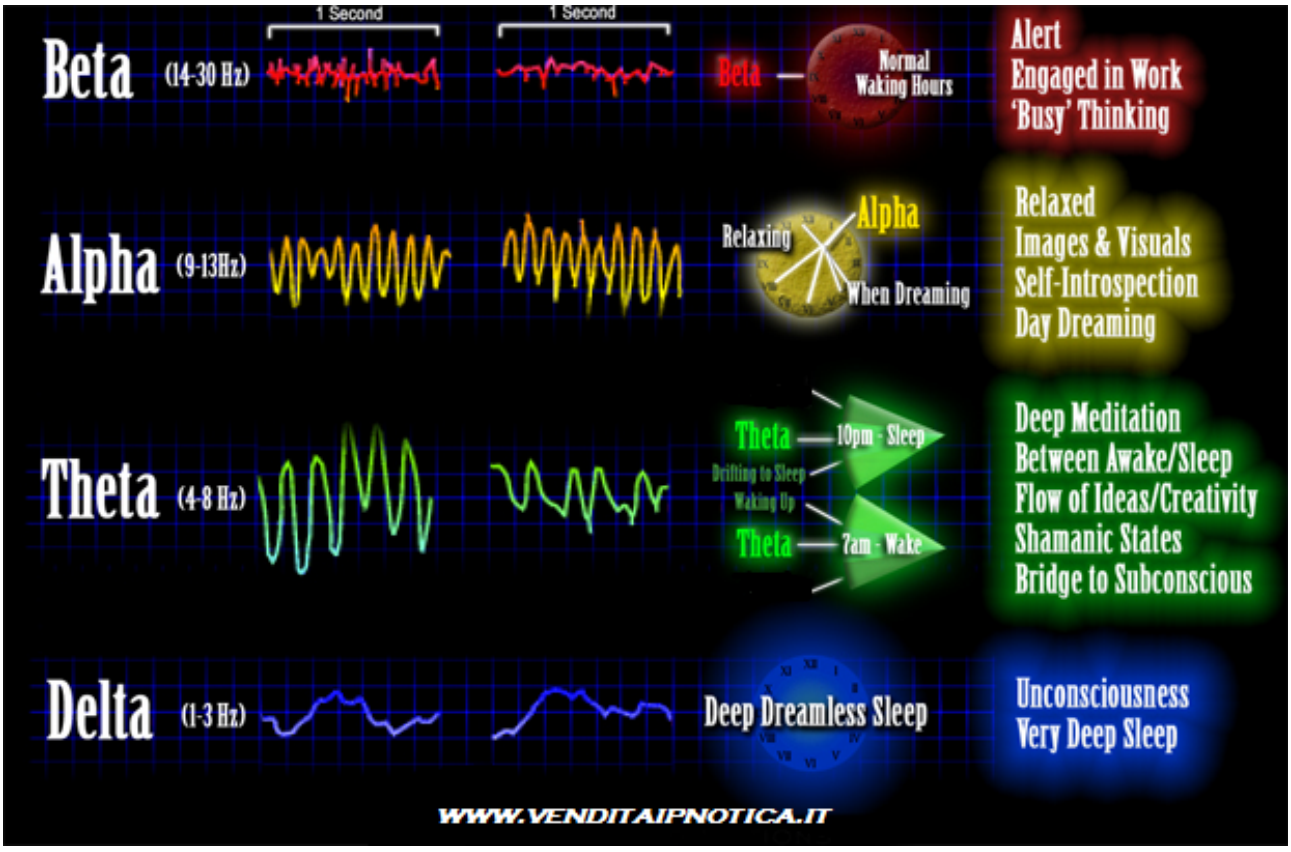
Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DONALD TRUMP
PERSUASION REVEALED

INSTALLA IN TE GLI SCHEMI SEGRETI DEL SUCCESSO DI DONALD

Mentre senti la curiosità che cresce dentro di te, puoi dare una sbirciata a questo materiale strettamente riservato:

autoipnosi.venditaipnotica.it



Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Trump si è cimentato in ogni settore: da quello immobiliare alle bistecche, passando per casinò e reginette di bellezza, ed è stato dirigente di oltre 500 aziende.

Trump ha costruito il suo successo grazie a una storia di **trasformazione**, in cui è stato alle prese con un delirio di tante battaglie perse e tantissime battaglie vinte!

«***Gioco con le fantasie delle persone***», scrisse nel suo libro del 1989 Trump: l'Arte di Fare Affari:
«La chiamo **iperbole reale**. Una forma innocente di esagerazione e un modo molto efficace di farsi promozione». Visto le molti "iperboli reali" sul conto di Trump, ci basta comprendere che l'iperbole reale più grande è quella che ha costruito dentro di se, ed è quella che ha reso possibile ciò che molti credevano impossibile.

Come fare nello specifico?

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Non dire in giro che ti ho dato questo link, è solo per pochi:

www.autoipnosi.venditaipnotica.it

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

TECNICHE OCCULTE DI LINGUAGGIO IPNOTICO DI DONALD

In pochi sanno quasi tutte le persone più influenti e potenti al mondo hanno studiato queste forme di influenza persuasiva, e sono seguiti da consulenti e formatori che le guidano in continuazione. Non posso dirti se qualcuna ci ha chiesto delle consulenze.. ma non posso dirti neanche il contrario..

Delle testate giornalistiche americane affermano in modo assolutamente certo che Trump abbia studiato ipnosi conversazionale, tecniche di influenza, e la sua vicinanza agli ambienti della formazione lo confermano.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

TRUMP HA USATO L'IPNOSI?

Questa è bella! Sarebbe come chiedere se tu usi la respirazione..

Al contrario di quello che si pensa comunemente, l'ipnosi non è un modo di controllare, manipolare o rendere inermi le persone, anzi è un modo per accedere a uno stato naturale e benefico, in cui la mente inconscia è molto più ricettiva , senza essere frenata da filtri razionali.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Lasciando fluire le parole che continui a leggere sullo schermo, e ti focalizzi mentre vedi il testo impresso nero su bianco, stai per prendere consapevolezza di quelli che sono degli stati di trance, e potresti stupirti accorgendoti che, inconsapevolmente, tutti noi, viviAmo degli stati di trance ipnotica tutti i giorni più o meno profondi..

Milton Erickson , psichiatra americano che è stato definito il maggior esperto di ipnosi di tutti i tempi, ha notato come durante la vita di tutti i giorni, noi andiamo spontaneamente e naturalmente in trance diverse volte, questo ci serve anche per risparmiare energia psichica..

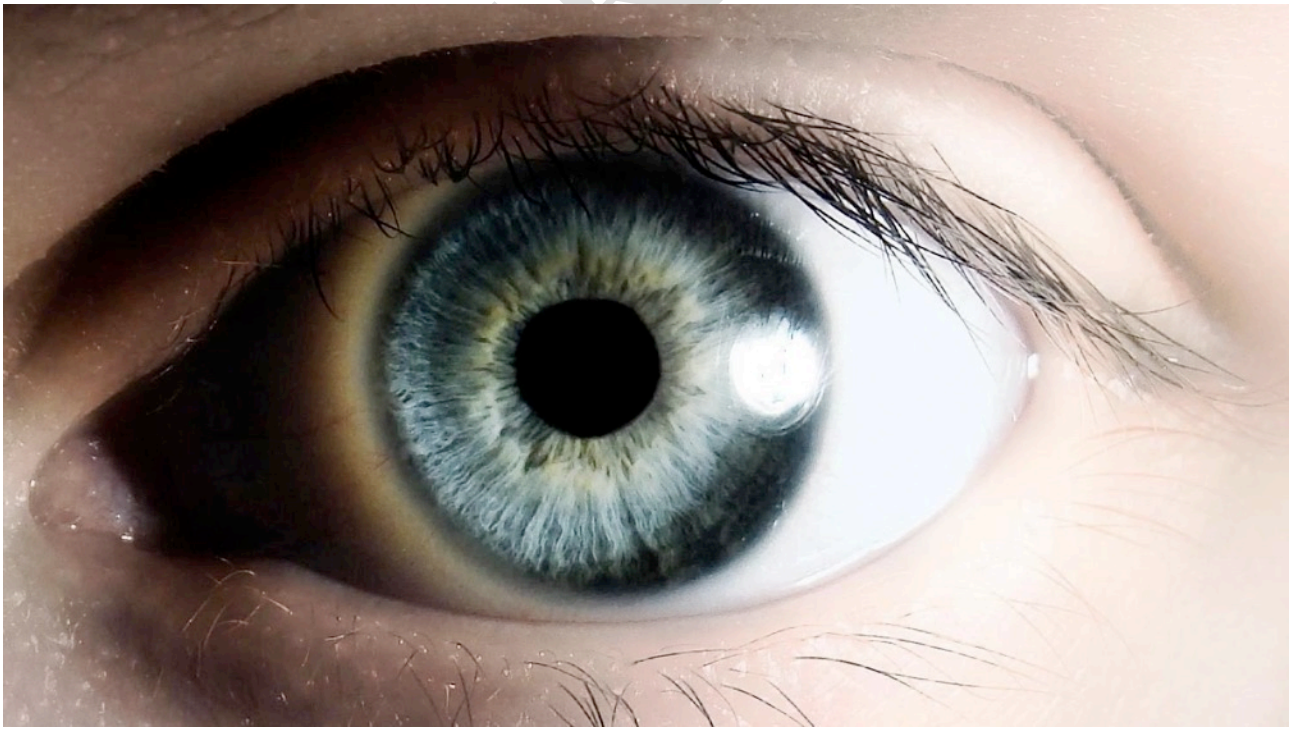
Ad esempio puoi andare **in trance** quando sei rapito da un bellissimo libro o ebook che leggi, e mentre ti immergi intensamente dentro la storia, sei incantato dalle parole, dalle immagini, dai suoni, dalle musiche, dalle emozioni, tanto che non ti rendi conto che “volano” 2 ore come se fossero pochi istanti..

Puoi essere facilmente **in trance** quando e sei talmente preso da un film o da un gioco, che non senti neanche quando qualcuno ci sta chiamando e quando ci squilla il telefono!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Mentre vai **in trance** e guardi tutto quello che c'è intorno scompare ed è come se non esistesse più il tempo, perché quando vai in trance, non ti accorgi di quanto tempo è passato, hai notato come volano le ore come se fossero minuti?

Sarà sicuramente capitato anche a te, mentre vai in trance, di trovarti a camminare per strada e renderti conto dopo un po' di aver percorso il tragitto senza che te ne sia coscientemente reso conto. Dicendo: già sono arrivato!



Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Questi sono dei piccoli esempi di trance quotidiana, degli stati in cui puoi trasportare il tuo cliente, o la persona con cui parli, semplicemente usando un linguaggio che culla la persona arrivando **dritto all'inconscio.**

Questa arte è ben usata da numerosi leader, politici, venditori, e andando a un comizio di Donald Trump si può essere testimoni di quanto spesso accade..

Ti piacerebbe fare tua questa abilità e questo modo di comunicare?

Immagina solo per un istante di possedere queste doti linguistiche particolari.. ora guarda la tua attività, i tuoi obiettivi, il tuo percorso quotidiano da quando ti alzi la mattina e ti guardi allo specchio, a quando esci e vai a lavoro.. come ti sentiresti? che impatto avresti sulle persone e sulle situazioni? che risultati potresti ottenere? Quante vendite smetteresti di perdere? Quante ragazze avresti potuto sedurre? Quante emozioni e momenti frizzanti ti sei perso? Hem.. ma qui non si parlava di politica?

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

INSTILLARE E ACCENDERE LA TRANCE

Ingegneria degli stati d'animo – la spirale della persuasione

Molti personaggi americani e non solo pensano che Donald sia un venditore nato e abbia un carisma innato.

Analizzando centinaia di venditori top, veri fuoriclasse, ci accorgiamo che come Trump sanno generare una serie di reazioni nel cliente, fanno appello ai bisogni inconsci, ai desideri profondi, agli istinti primordiali.. e spesso..anche alle paure radicate negli individui.

Trump, come i migliori venditori, impacchetta le soluzioni in una via differente dal normale, che è la via più efficace possibile.

Come fa Trump a persuadere persone e platee ogni volta che parla sembra che ogni sua parola sia una pallottola sibilante sparata con precisione BAMM!!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Come si fa ad arrivare al momento in cui si preme il bottone della decisione e dell'acquisto nel profondo della mente del cliente?

Sicuramente c'è un **escalation di stati d'animo** che lo porta ad avvicinarsi sempre di più in una scala crescente di gradimento, fino a venire totalmente rapito dal desiderio di acquistare da te.. come un incantesimo reale!

TRUMP TI PORTA DA UNO **STATO A** a uno **STATO B** senza che te ne rendi conto.Per stato chiaramente si intende stato emotivo, stato d'animo. Questo è uno degli effetti della **comunicazione ipnotica**.

Ad esempio cosa fai quando entri da un cliente e senti che questo è stressato e mal disposto, (se lavori nelle vendite non dirmi che non ti è capitato) oppure ti dice: "Mi dica pure, ma ho poco tempo e sicuramente non mi interessa"

Cosa fai in quel momento?

Esattamente quello che fa TRUMP:

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Devi portare il cliente da uno **stato A** : stato di frustrazione e stress, a uno **stato B** (relax, apertura e predisposizione)

STATO A (STRESS)

STATO B
(RELAX E APERTURA)

RISERVATO

Ad esempio un utilizzo di questa tecnica tratta dal libro “THINK BIG AND KICK ASS” scopriamo come riesce a cambiare lo stato delle persone trasmutandolo in uno stato più produttivo e redditizio.Ecco l’estratto:

“Negli anni 90 ero sommerso dai debiti.

Prima mi consideravano la persona più in gamba del mondo, mentre ora valevo meno di niente.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

“Una sera entrai nella sala conferenze dove i miei contabili stavano ancora lavorando; l'atmosfera era veramente stressante perché tutti si concentravano sugli aspetti spiacevoli.

Decisi che era necessario concentrarsi sugli aspetti divertenti, quando iniziai a descrivere ai presenti tutti i miei piani per i progetti e gli sviluppi futuri e quanto sarebbero stati fantastici.

Mi dilungai nei dettagli dipingendo il successo come un quadro dai colori vivaci.

Tutti i miei contabili in seguito ammisero di aver pensato che fossi andato fuori di testa.

Ma da quel momento in poi, il nostro focus si spostò dal grave problema che stavamo affrontando alla prospettiva di un futuro straordinario.”

RISERVATO

In realtà questo avviene in ogni vendita. La tua capacità di trasportare il cliente da uno stato all'altro genera il successo o meno.
All'inizio del rapporto con la persona questa azione è determinante.

Se non facessi questa azione fondamentale, andresti a sbattere contro un muro.Il cliente chiuso e non predisposto non ti ascolta, puoi dire qualsiasi cosa, ma i tuoi messaggi si polverizzano contro un muro di cemento armato.

Effettuare questo passaggio di stato emozionale nel cliente è determinante.
Non facendolo, e non applicando le tecniche di **comunicazione ipnotica** che stai via via scoprendo, capita che qualcuno si è aggiunto alla lista di migliaia di venditori falliti che hanno chiuso la partita iva perché non guadagnano, dicendo che la colpa è del mercato,del prodotto o della crisi.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Possiamo trovarci quindi a rievocare stati d'animo fortemente **ipnotici** in un crescendo di emotività che passano attraverso fasi specifiche:

1. attenzione
2. curiosità
3. fiducia
4. interesse
5. desiderio
6. innamoramento/euforia
7. ACTION azione/firma
8. ricordo azionante generativo (post ipnotico)

Questo ciclo virtuoso di stati provocano una magia incontrollata che risucchiano il cliente nel vortice dell'interesse, ancora più potente se i cicli sono ripetuti più e più volte fino a sfociare nell'ultimo con l'azione e quindi la firma del contratto o con il pagamento.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

IL TRUCCO PIU POTENTE E PERICOLOSO DI TRUMP

(TRUMP TRICK 1)

Hai notato come i tabloid e gli statisti americani sono stati del tutto spiazzati dall'ascesa di Trump?
Secondo loro, nella loro visione "razionale" Donald era molto indietro con i sondaggi e non avrebbe vinto.
In realtà lui aveva una strategia precisa,dettata dalla conoscenza della psiche e del comportamento umano, che in molti non avevano assolutamente considerato!

"TRUMP HA PUNTATO ALLA PARTE IRRAZIONALE DELLA MENTE IN MODO SPIETATO E SENZA RITEGNO"

Cosa significa?

Dice Adams, "Le persone non sono collegate ad un essenza razionale, ovvero lo sono solo in piccola parte.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

La parte del nostro cervello tribale e irrazionale semplicemente si è evoluto e rafforzato per mantenerci in vita, per garantire la nostra sopravvivenza!

Cosa significa?

Una parte di questa strategia punta al bombardamento emozionale, al richiamo irresistibile delle emozioni.

"La prova", dice Adams (esperto di comunicazione di Trump) “è che **egli ignora completamente la realtà** e il pensiero razionale a favore del richiamo emotivo”

Certo, molto di ciò che Trump dice ha senso per suoi sostenitori, e questa è un altra parte della sua tattica comunicativa.
Trump dice ciò che lo conduce al risultato. Ha capito perfettamente che gli esseri umani sono guidati al 90% dalla leva irrazionale, e il modo in cui agiscono di conseguenza “.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Quando fa appello alle emozioni, i fatti non contano.

Secondo Adams, "Trump e i suoi consulenti sono esperti di comunicazione e psicologia. Lui sa che i fatti non contano. Lui sa che le persone sono irrazionali. Mentre i suoi avversari stanno perdendo il sonno cercando di memorizzare i nomi dei rappresentanti di stato in caso che qualcuno li chieda,Trump sa che è uno spreco di tempo.Nessuno ha mai votato per un presidente basandosi sulla sua capacità di nominare capi di stato. Sa benissimo che le persone votano spinti da una forza propulsiva incredibile che è la componente emotiva."

Ti ricorda qualcosa? Chi è dei nostri politici italiani (e amico di Trump) ha vinto le elezioni più volte con questo principio?

4. Quando i fatti non contano,non puoi mai essere in torto. "Se si capisce la persuasione," Adams dice, "Trump ha un intonazione e attitudine perfetta la maggior parte del tempo. Egli ignora il pensiero razionale e inutili dati oggettivi, e incessantemente martella su ciò che conta (emozioni)."

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ma perché accade tutto ciò se sappiamo che l'uomo è un essere razionale e intelligente?

Dal punto di vista evolutivo c'è un senso:

Il nostro cervello è programmato per tenerci vivi ed è **l'istinto**, non la ragione, a guidarci e a salvarci in determinate situazioni.Ciò ha permesso anche all'uomo di non estinguersi, perché il cervello rettilineo prende decisioni più efficienti veloci utilizzando emozione.

"Anche la scienza tradizionale ha più volte dimostrato come l'uomo **compia scelte del tutto inconsce**"
Gli esseri umani si comportano in modo irrazionale, anche se ci piacerebbe credere il contrario.

La nostra cultura occidentale invece per alcuni versi ci insegna a reprimere gli istinti, a controllarci, a usare la ragione e bla bla bla.. **ecco perché ancora non sfondi il tuo limite per quanto riguarda le tue vendite!!**

Proprio perché stai usando troppo la mente razionale!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Forse sei troppo attento al ragionamento, alla struttura, al tecnicismo.. lasciati andare e butta via tutta questa spazzatura che ti appesantisce!

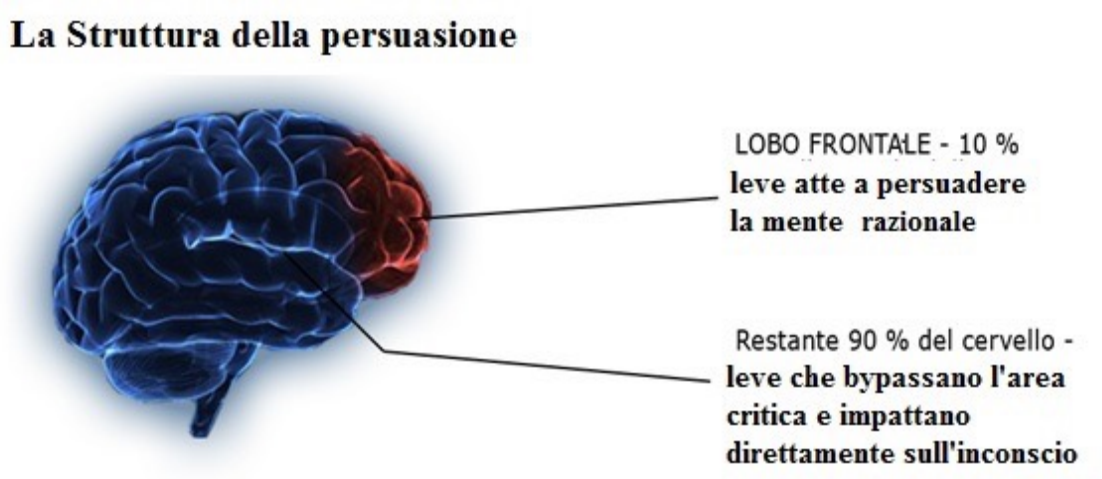
Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

PROCESSO INCONSCIO DI ACQUISTO

Il peggior modo per convincere qualcuno è proprio usare la logica, perché in realtà non la usiamo mai per prendere una decisione.Ci sembra che la usiamo, perché con la logica andiamo a **giustificare** e a

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

spiegare a noi stessi il perché della decisione che abbiamo già preso a livello profondo.



Spesso sentendo venditori che parlano, ci accorgiamo che dicono sempre le stesse cose e nello stesso modo, mirano per lo più a persuadere la parte razionale della mente.
Ecco perché molte volte non sono efficaci: stanno puntando solo al 10% della superficie decisionale, lasciando intoccato il 90% che realmente fa la differenza.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

E’ vero anche che tralasciare la parte razionale per mirare esclusivamente a quella inconscia non sarebbe del tutto corretto, ma innalzerebbe drasticamente le probabilità e l’impatto di efficacia.

Per avere un risultato scientifico sulle vendite è bene fare attenzione a entrambi le componenti.

Per quanto riguarda la parte razionale mettiamo in campo delle leve specifiche che appagano i bisogni o vanno a creare delle esigenze per poi soddisfarle dando delle strutture logiche alla parte cosciente.

Per esempio chi acquista una bella casa al mare, si fa frequentemente guidare:

da **bisogni razionali** per giustificare la sua scelta:

• Il prezzo a m2 è molto favorevole, è un affare
• La zona si sta apprezzando, quindi è un investimento
• Risparmio soldi in confronto all’albergo
• E’molto comoda perchè vicina alla spiaggia

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

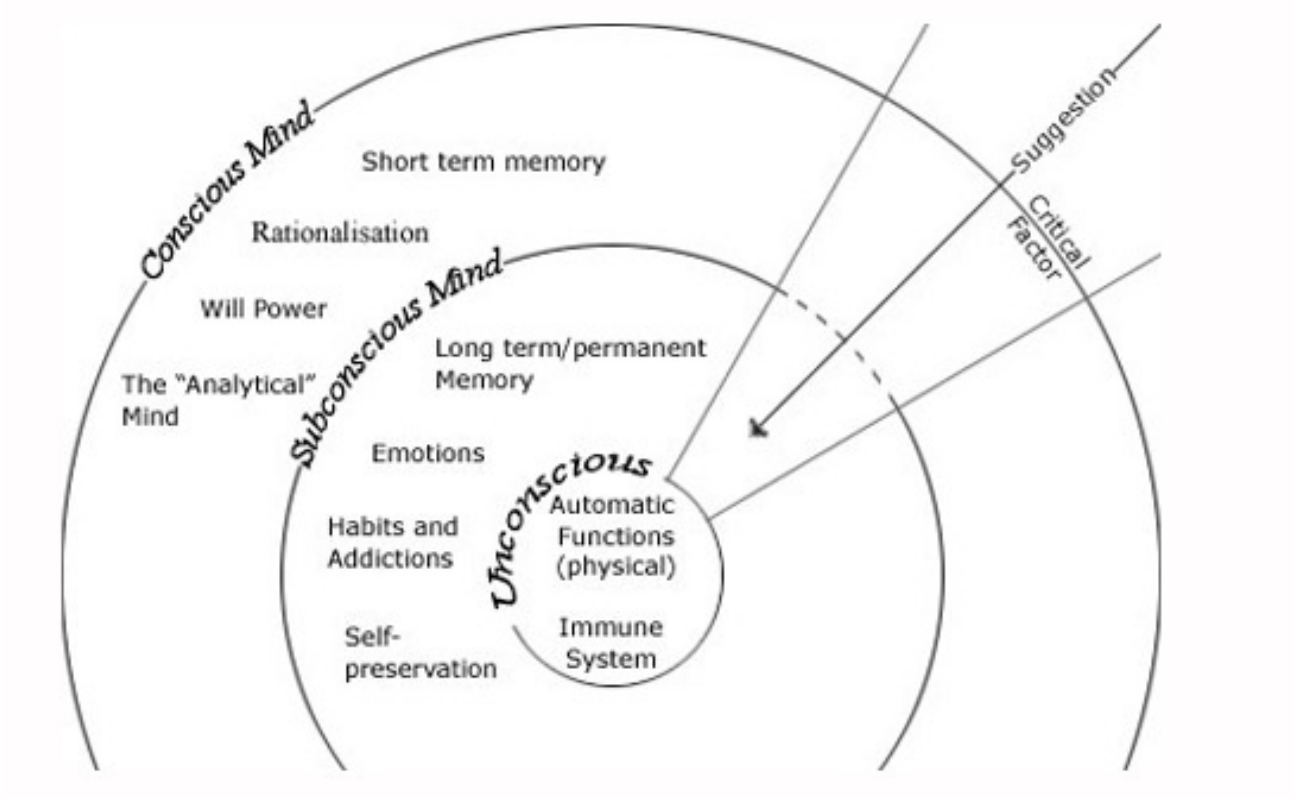
Ma la vera spinta alla decisione sarà data da **bisogni irrazionali** del tipo:

- Posso assicurare un futuro migliore ai miei figli (sicurezza e protezione)
- Evito che i miei figli si trovino senza tetto (paura)
- Farò felice mia moglie (amore)
- E'il sogno che ho sempre avuto (autogratificazione)
- Anch'io possiederò una casa in quella location esclusiva, come il mio competitor (invidia)
- Da ora posso dimostrare maggior benessere economico(ostentazione e status)
- Se me la posso permettere, vuol dire che ho raggiunto il successo (orgoglio)

Ora è un po' più chiaro?
Lo stesso principio è stato usato da Trump durante la sua campagna elettorale, solo che invece di vendere una casa vendeva un sogno di una vita migliore e di un'america grandiosa!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Questo ovviamente è valido da un punto di vista statistico.E' necessario calibrare il processo persuasivo sulle esigenze ed i bisogni contingenti della persona che abbiamo di fronte.



Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Con l'ingegneria di persuasione subliminale possiamo contare di tantissimi strumenti per
bypassare la mente conscia e far arrivare le nostre suggestioni nel profondo attraverso 3 step:

1.Attenzione
2.bypassare la parte logica
3.Suggestionare l'inconscio attivando una risposta

E utilizzare in maniera sempre più efficace un arsenale di strumenti, questi sono soltanto alcuni:

-Comandi nascosti
-Yes-true-set funnel
-Double Bind
-Risposte incontrollate
-Confushock
-Presuppotenziali
-Rottura di schema e comando
-Meta-reframing

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Fenomeni trasderivazionali
-Meta-forazioni
-Story-motion
-Direct links
-Reverse links
-Unrelated link
-Sovraccarico cognitivo
-Distorsioni tempo-spaziali
-Amnesia Ipnotica
-Ipermnesia Ipnotica

So' che ora ti stai chiedendo cosa accidenti sono questi nomi enigmatici e affascinanti, e mentre cresce istintivamente la tua curiosità, posso dirti che dietro questi nomi ci sono una serie di armi potentissime a nostra disposizione per creare la **struttura del consenso**, dei mezzi con cui sbalordirsi inserendoli in ogni dialogo e in ogni trattativa utilizzando così delle infallibili tecniche di **comunicazione inconscia**.
Tra poco ne analizzeremo qualcuno..

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

TRUMP TRICK N. 2

Vendita inversa: vendi lo stato, non le caratteristiche

Trump segue la regola cardinale delle vendite che il 90% dei venditori ignora.Ecco anche perché lui ha risultati che il 99% delle persone non hanno.

Lui non vende un prodotto.

Ti sta vendendo una versione migliore di te stesso

"Facciamo di nuovo grande l'America"

PRIVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

IL TRUCCO DEL VELENO E DELL' ANTIDOTO LINGUISTICO TRUMP TRICK N 3

Da maestro dei principi della vendita e della persuasione, Trump ha imparato che non puoi vendere una cura, se non esiste il problema. Non potresti vendere la tachipirina, se non esistesse la febbre, non potresti vendere il vaccino se non esistesse il problema dell' influenza, non potresti vendere un ombrello se non esistesse il problema della pioggia.. e cosi via..

Trump ha capito che per vendere la sua "soluzione" per far rinascere l'America occorreva rendere manifesto un problema, poi renderlo pressante, poi renderlo inaccettabile e insopportabile, per muovere verso un cambiamento.
Per questo Donald ha basato spesso la sua campagna sulla **creazione della paura** enfatizzando o creando situazioni per muovere le masse.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RISERVATO

Qualche articolo di testate giornalistiche americane recita:

“La paura è nell'aria, e la paura è in aumento. Gli americani sono oggi più impauriti di quanto lo siano stati negli ultimi anni.La maggioranza di americani sono preoccupati di essere vittime del terrorismo e della criminalità, i numeri che sono sensibilmente aumentati nell'ultimo anno di alti non si vedevano da più di un decennio.
Ogni settimana sembra portare una nuova scala di attacchi terroristici, in casa o all’estero.Fucilazioni di massa si sentono come un rullo di tamburo costante. Le proteste hanno chiuso ripetutamente grandi città, e alcune sono sfociate nella violenza. I tassi globali reato possono essere bassi, ma un senso di disordine è costante.

La paura pervade la vita degli americani e la politica americana. Trump è un burattinaio della paura, invocando in modi concreti e astratti, citazione per elicitarla e per convalidarla. Più che la maggior parte dei politici, afferra e canali la paura che scorre attraverso l'elettorato.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

La paura e la rabbia sono spesso citati in tandem come le fonti di particolare appeal politico di Trump, così frequentemente accoppiati che essi diventino un ritornello di una canzone Rap: la paura-e-rabbia, la rabbia-e-paura. Ma la paura non è la stessa di rabbia; è una forza politica unica. I suoi flussi e riflussi attraverso storia politica americana hanno tirato sulle elezioni, riordinando e destabilizzando il paesaggio elettorale.

Trump ha pronunciato un discorso in materia di immigrazione che raffigurava estranei come un pericolo spaventoso.

“Innumerevoli vite americane innocenti sono state rubate perché i nostri politici hanno fallito nel loro dovere di proteggere i nostri confini", ha detto. Il suo discorso di accettazione alla Convention nazionale repubblicana romba e raffigura chiaramente fino a che punto il suo messaggio ruota intorno alla paura.
"Gli attacchi contro la nostra polizia, e il terrorismo nelle nostre città, minacciano il nostro modo di vivere", tuonò Trump.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

"Ogni politico che non sa cogliere questo pericolo non è in grado di governare e salvare il nostro paese. Gli americani che guardano questa notizia stasera hanno visto le immagini recenti di violenza nelle nostre strade e il caos nelle nostre comunità. Molti hanno assistito a questa violenza personalmente; alcuni hanno anche avuto le vittime tra i propri cari. "

Sa bene che la reazione alla paura è un passe-partout universale a cui tutti sono sensibili.
Quindi crea la paura estrema e poi fa capire che potrebbe esistere la soluzione per uscirne e per salvarsi.

Una volta che Trump è arrivato a sfidarsi con la Clinton, Trump aveva il vantaggio della paura a suo favore, perché Clinton stava parlando delle sue idee ed esperienze politiche, mentre Trump stava parlando di stupratori, terroristi, dell' ISIS e dell' annegamento di persone nelle gabbie.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

So che stai pensando: E' assurdo leggere un affermazione del genere! E lo credo anche io..
Ma come? Facciamo tanto per vivere in serenità e risolvere i conflitti, e poi mi si dice di crearlo?

Ricorda di guardare con occhi diversi queste dinamiche e non con quelli a cui sei abituato..
Stiamo attenti a non fraintendere questa contingenze, che ci spiegano come si muove il mondo.
Nel caso della vendita, il meccanismo non è cosi estremo, ma allo stesso tempo non è sufficiente per spingere i clienti verso il prodotto, come ci spiegano i più recenti studi di Neuromarketing.

NEL CASO DELLA VENDITA IL NEMICO DEL CLIENTE E' IL PROBLEMA CHE HAI INDIVIDUATO

elicitandolo in maniera vivida e sensoriale.Poi farlo diventare pressante fino al punto da renderlo insopportabile.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RISERVATO

LA VENDITA DEL BISOGNO

Certo! Di cosa parliamo? E' inutile iniziare a parlare in maniera fervida e persuasiva del prodotto o servizio se prima non crei un bisogno.

I Top venditori riescono a identificare un bisogno come uno squalo sente l'odore del sangue, in ogni trattativa. Se non c'è trovano un modo di crearlo o di suscitarlo.

Ti è mai capitato di comprare un ombrello in mezzo alla strada e di desiderarlo fortemente?
In una situazione normale io non lo comprerei mai, ma se inizia a piovere e mi sto inzuppando, in me nasce un bisogno e lo compro immediatamente senza pensarci su!

So' che ora starai pensando:

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-In che modo posso creare un bisogno con il mio prodotto o servizio?

Mentre continui a leggere e pensando o non pensando a questo, la tua mente ti suggerisce delle idea da applicare al tuo settore, e una cosa è certa:

Qualunque cosa tu venda puoi creare un **forte bisogno** fino al punto da portare il cliente a pregarti di dargli una soluzione.
Ad esempio un consulente che vende piani previdenziali, va a far leggere al cliente gli ultimi articoli di giornale che certificano che l'Inps gli riconoscerà una pensione miserrima, che non basterà a mantenere i propri cari e non gli permetterà di stare sereno.
Gli farà "vivere" nel dettaglio le sensazioni di come sarebbe drammatico se si trovasse in quella situazione portandolo mentalmente nel futuro con tutti i sensi.
Il cliente, spaventato da quella visione, avrà un bisogno istantaneo che emerge, come quando inizia a piovere e hai bisogno dell'ombrello, e chiederà al consulente come "salvarlo" essendo molto più sensibile alla sottoscrizione del prodotto, se poi il

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

consulente diventa credibile e unisce la comunicazione ipnotica al colloquio.

Se devi vendere un aspirapolvere sarai tanto più efficace, quanto più intensamente darai vita al bisogno della casalinga che ti ascolta.
Prima di parlare del prodotto, andrai a mostrare la presenza di polvere e acari dannosi per la sua salute e per la salute dei suoi figli, nei posti in cui meno se li aspetta.Nelle lenzuola, sul cuscino del letto,nel bagno, sul tappeto in cucina ecc.. e stupendola totalmente quando gli dimostri che convive con gli acari!
Incrementando progressivamente questo senso di ribrezzo, facendo toccare con mano il problema, mostrando documenti e ricerche che certifichino la dannosità di questi animali invisibili..

gli dirai alla fine che forse c'è la soluzione per uscire da questo incubo terrificante, e gli dimostrerai come ha funzionato in molti altri casi come il suo.A quel punto aspetti che sia lei a chiederti di salvarla!

Se ci ragioniamo anche noi siamo spesso manipolati da questo meccanismo in diverse cose che facciamo:

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

cosa accade quando deve esserci un cambio di governo o quando i politici vogliono essere eletti anche nel nostro paese?

Creano un problema, o ci fanno percepire che c'è un forte disagio, ingrandendolo e associandogli dolore, per poi dirci che loro hanno la soluzione, e quindi votandoli risolveremo il nostro problema.

E stiamo pur certi che se vogliamo focalizzarci sui problemi, purtroppo siamo molto bravi a farlo e spesso li ingigantiamo senza alcun motivo oggettivo. Senza far nomi abbiamo visto forti movimenti creati negli ultimi anni che hanno avuto questo incipit, ma questo concetto caratterizza tutta la storia politica e sociale.

Non occorre dirti che anche la pubblicità è fortemente improntata sul creare un problema e di conseguenza un esigenza, anche quando non pensavi di averla.. per qualche ragione senti che hai bisogno di comprare quel prodotto!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Nella vita di tutti i giorni veniamo spesso manipolati a nostra insaputa, senza neanche rendercene conto..

Capita che le persone vogliano spingerci a fare un qualcosa che noi non sempre vogliamo, può essere il tuo capo, un amico, un collega,un parente..
Immaginiamo che un amico voglia spingerti a dargli dei soldi in prestito:

-Puoi prestarmi 200 euro?

Chiedendoteli così di punto un bianco sicuramente non glie li darai.

Ma se il tuo amico prima di chiederteli ti raccontasse nei dettagli la sciagura di cui è stato vittima, essendo stato truffato, oppure avendo subito una spaventosa rapina in cui hanno portato via i suoi averi, il portafoglio, le carte di credito, i contanti…
e ti dicesse di avere una scadenza urgente da pagare con quei 200 euro, che poi ti ridarà non appena lo risarciscono..dicendoti che può capitare a chiunque, e se capitasse a te in futuro potrai contare su di lui perché ti aiuterà senza esitazioni..

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

In qualche modo è riuscito a generare un "**transfert di bisogno**" a creare in te sia esigenza per una evenienza futura, sia un senso di responsabilità nell'aiutare una persona in difficoltà, alzando tantissimo la probabilità che tu gli dia subito i soldi!

Conoscendo questi meccanismi che sono alla base della **vendita** e della **persuasione**, possiamo imparare a difenderci dai messaggi e dalle pressioni che riceviamo tutti i giorni, imparando a distinguere un caso di reale necessità, da casi in cui le persone cercano di manipolarci.

Pensa ora in che modo puoi applicarlo alla proposizione del tuo prodotto o servizio?

Qual' è il bisogno che puoi far sorgere nel tuo cliente per farlo muovere verso di te? Qual' è la sua paura più ricorrente o quella che potrebbe sorgere?

Quali sono le "**domande scopo**" che puoi fargli per accendere questa esigenza?

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Quali documenti probatori(articoli-statistiche-studi ecc) puoi mostrargli per soddisfare anche la sua parte razionale?

Che tipo di "**proiettili linguistici**" puoi utilizzare per penetrare il suo inconscio con potenti immagini e sensazioni?

Per agire in tal senso interveniamo comunicando ipnoticamente con dei messaggi che arrivano dritti ad attivare dei bisogni a cui tutti rispondiamo e **dipendenze nascoste**, delle leve che "muovono" inconsciamente la persona nella nostra direzione.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DRIVER PER LA VENDITA ISTANTANEA

TRUMP TRICK N. 4

Comunicare un senso di non ritorno: chiudere subito!

Nell'esempio della penna lo scambio comunicativo ha fatto sorgere un senso di urgenza, perché non c'è modo che Belfort possa scrivere senza una penna. Allo stesso modo, è necessario indurre il cliente che lui o lei ha bisogno il vostro prodotto subito, adesso!

Troppo spesso sentiamo dire il potenziale cliente:

-Tutto fantastico, bellissimo, voglio sottoscrivere questo prodotto,lei è anche molto bravo, ma mi dia solo 2 giorni per pensarci e per organizzarmi.. le assicuro che lo comprerò!

Non occorre che ti dica io che sono tutte balle!Non ti chiamerà mai tra due giorni o probabilmente correrà ad acquistare dalla concorrenza, dopo che tu gli hai fatto sorgere l'esigenza!Che fine ha fatto la tua

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

proposta?la troverai in fondo al suo cestino della spazzatura!

Per evitare che questo accada ci sono diverse tecniche di *vendita ipnotica*, che durante il corso della trattativa vanno a instillargli un senso di perdita e forte rammarico se non agisce ora, perdendo l'opportunità!

Mi spiego meglio: ricorda per un attimo un momento in cui ti è capitato di essere indeciso se comprare o non comprare una cosa che era un affare, dicendo di pensarci, e poi quando sei andato per comprarla, già era stata venduta!
Ce l'hai in mente? Come ti sei sentito in quel caso?

E quando dovevi comprare i biglietti per fare un viaggio e hai detto: tanto ho molto tempo, ora ci penso e poi deciderò.. e successivamente quando sei andato a comprarli hai scoperto con sorpresa che il prezzo era quasi raddoppiato, mangiandoti le mani!

E hai detto a te stesso imprecando:

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Perché non li ho comprati subito? Perché non ho colto al volo l'occasione?
Anche tu come il cliente sei una persona che ha il fiuto per gli affari e sa fare la scelta giusta adesso!

Facendo rivivere al cliente queste sensazioni, e **legandole alla nostra offerta**, innalzeremo drasticamente la percentuale di chiusura istantanea, facendo percepire il nostro prodotto come un occasione unica da prendere ora,subito!

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

TRUCCO N. 5 IL TRUMP BLITZ

Questa sequenza potrebbe essere una tecnica di vendita da applicare subito al tuo prodotto o servizio, in grado di far schizzare i tuoi risultati di più del 100%, se davvero lo applichi nel modo indicato.
Ti accorgerai che questa strategia, che introietta il cliente in una spirale irresistibile di acquisto, è anche l'insieme di molti "trucchi" visti finora dall'arsenale di Trump.

Procedi cosi:

1.Estrazione
meccanismi
decisionali e valori

2.Frantuma lo
Status Quo facendo
nascere il bisogno

3.Distorsione

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

temporale
presente e futuro
senza ns prodotto,
associando dolore

4.Distorsione
temporale nel
futuro verso stato

Dopo aver estratto i criteri decisionali del cliente, e sapere in modo sempre più accurato quali sono i "tasti" giusti da premere per generare una scelta di acquisto, possiamo applicare ciò che le neuroscienze giudicano come una leva decisiva che ha efficacia sulla scelta:
Secondo gli studi sul cervello umano del Bright House Institute for Science di Altanta, in cui si sono sviluppati i primi studi di neuromarketing , il processo decisionale di acquisto risiede nel "**cervello. rettiliano**" di ciascuno di noi.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Effettuati diversi test con risonanza magnetica, si evince il meccanismo di reazione in base allo stimolo di acquisto.

Nello specifico una delle “chiavi” decisive per scatenare delle decisioni del cervello rettiliano,

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

è “diagnosticare un Pain” cioè renderlo consapevole di un suo stato di necessità e di bisogno, portandolo ad associare dolore , frustrazione o paura e proiettandolo nel futuro senza il nostro prodotto. Abbiamo identificato il bisogno del cliente, o l’abbiamo generato, per poi fargli vivere il suo futuro “senza la cura”, associando “ansia e dolore” a questo stato.
Come se andassi da un medico e dopo aver consultato le tue analisi ti dicesse:

-Abbiamo riscontrato nel sangue un virus raro e, lasciandolo incurato si moltiplicherà nel corso del tempo fino ad essere estremamente pericoloso e generare dei sintomi che compromettono seriamente diverse funzioni dell’organismo.. come vede il suo futuro tra 5 anni?-

mmm… mentre noi iniziamo a tremare e ci manca la terra sotto i piedi il medico esclama:

-Può stare sereno, noi abbiamo la cura!”

-Fantastico! Come si fa ad averla? **Me la dia subito**!!!!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Qualcuno potrebbe pensare che è una tecnica brutta o negativa, ma la verità è che aiuta a far sorgere la consapevolezza nel cliente e aiutarlo a identificare una scelta.

Il punto non è se una tecnica è bella o brutta, ma è il fatto che funzioni o che non funzioni.

Quali domande potresti fare per attenere questo risultato?

Es:
-Guardati tra x anni.. senza questa soluzione.. e quindi non hai raggiunto x.. come ti vedi? Come ti senti? Quanto potrebbe costarti nel futuro non aver fatto x?
La maggior parte delle persone sono più motivate da un senso di perdita più che da quello di guadagno.

E' sorprendente il risultato di un recente studio fatto dall'università dell'Illinois e replicato da noi in Italia: Un azienda di infissi in provincia di Roma che vendeva una soluzione di isolamento termico per le

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

RISERVATO

finestre, ha incrementato drasticamente le vendite invertendo il suo speech promozionale:
All'inizio i venditori dicevano:

-Con questo nuovo sistema isolante la casa manterrà il suo calore e risparmierete di media 400 euro l'anno in riscaldamenti, che vi metterete in tasca.
Dopo aver cambiato il disco vendita dicevano:

-Senza questo nuovo sistema isolante che mantiene in casa il suo calore state perdendo 400 euro all'anno, fino a che punto volete buttare ancora questi soldi?
Con il secondo speech ottennero un incremento delle vendite del 34% ed è assolutamente significativo visto che il resto della trattativa era rimasta la stessa!
Uno dei principali professori universitari americani di psicologia della persuasione, fu chiamato dalla Bose per risolvere una campagna pubblicitaria poco efficace.

Bastò trasformare lo slogan da "Nuovo!", che incuteva diffidenza nel consumatore, ad
"Ascolta cosa ti stai perdendo" e le vendite degli impianti stereo ripartirono alla grande!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

3.ASSOCIA PIACERE ALLO STATO DESIDERATO CON IL NS PRODOTTO O SERVIZIO

Ora tira fuori l'antidoto.Finalmente!! Fiuuuuuu ! Sospiro di sollievo!!
Dopo aver "spaventato" a fin di bene il nostro amato cliente, (d'altronde è lo stessa cosa che si fa con i bambini per fargli capire l'importanza di una cosa e fargli fare o evitare delle azioni nocive Es. esimersi dal mettere le mani nella presa elettrica ecc..)

Ora è il momento di gratificarlo avvolgendolo con delle sensazioni e con un aurea di beatitudine, come fargli vivere il più grande godimento di acquisto mai fatto, innescando una massiccia stimolazione di **endorfine**.
Facciamo in modo da ispirare un momento di esaltazione del cliente per la soluzione che gli diamo,

facendolo vedere e sentire nel suo futuro roseo con il nostro prodotto, associando piacere a questo stato desiderato.
Ad esempio dicendogli:

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Finora abbiamo fatto una “diagnosi” della sua situazione attuale,e credimi, se potessi aiutarti, e dico aiutarti sul serio, non mancherei da farti una proposta. Ora, lasciamo andare per un attimo questo o quel problema e mentre ascolti attentamente le mie parole, puoi immaginare solo per momento di avere ora questa soluzione, anche se non so’ se fa per te! (il prodotto)

Se fosse possibile avere la soluzione per questo problema, come sarebbe?

Bene, Immagina adesso che tu abbia la “soluzione” , il rimedio definitivo e quindi di poter risolvere questo, quello e quest’altro problema, come ti sentiresti?

Immagina di aumentare…. Avvicinandoti al tuo obiettivo e al tuo sogno di cui mi parlavi,

guardati mentre risparmi tempo.. guardati mentre incrementi il tuo business grazie a questa soluzione.. mentre proteggi i tuoi cari… ecc (parlare di obiettivi e sogni che il cliente ci aveva detto all’inizio)

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

e mentre lo fai puoi sentire le sensazioni come se fossero qui ed ora!

Visualizzati tra 5 anni. Come ti vedi con questa soluzione? Quanti vantaggi ha apportato alla tua vita e in che modo è migliorata? Come si sentiresti?Cosa ti direbbero i tuoi colleghi? Cosa direbbero le persone a cui vuoi bene? Come vedi la scena? Quanto sarebbero invidiosi i tuoi competitor?ecc

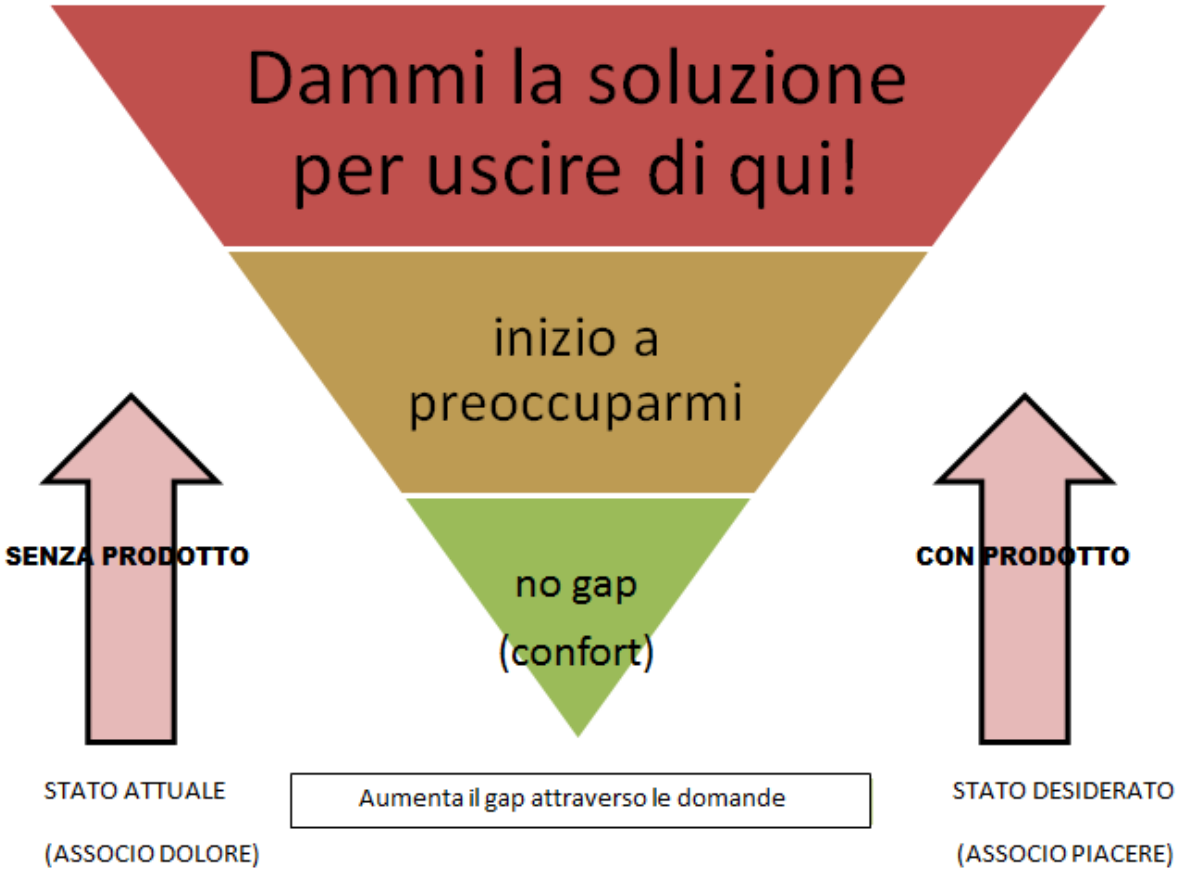
Portarlo nel suo futuro raggiante costruendo il film più bello e vivido che possa vedere, in cui è **lui il protagonista**.
Non fermarti fino a che il gap (cioè la distanza) tra lo stato negativo e lo stato positivo non è cresciuta in maniera importante.. e in quell' istante sarà pronto per..

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

4.AUMENTA IL GAP!

Come vediamo da questo schema, più ingrandiamo il gap (la differenza tra stato attuale e stato desiderato) E più il cliente dovrà prendere una decisione e sposare la nostra soluzione (acquistare il prodotto)



Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

UTILIZZO SEGRETO DELL' IPNOSI CONVERSAZIONALE

Datemi cinque minuti per far scordare la mia faccia parlando, e mi porto a letto la regina di Francia
-Voltaire-

Cosa è l'**ipnosi conversazionale** (colloquiale?) Ne hai mai sentito parlare? Che tu la conosca o meno, è probabile che sia stata usata contro di te diverse volte..

Mentre la tua attenzione cresce e diventi tutto orecchi, puoi scoprire in questo capitolo come funziona il linguaggio più potente finora conosciuto.I modelli linguistici che usa Trump e le persone più potenti al mondo.Un linguaggio talmente sottile da essere impercettibile per chi lo ascolta.
Analizzeremo ed applicheremo dei modelli e schemi nei dettagli e con pratici esempi.
L'ipnosi colloquiale è un insieme di modelli linguistici usati per formulare suggestioni in modo tale da scavalcare la mente conscia e le resistenze del soggetto, accedendo direttamente

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

alle risorse inconsce del soggetto, favorendo così i cambiamenti di comportamento.

Usando il **linguaggio ipnotico** e bypassando la mente conscia, spesso si accede alla parte inconscia ed emotiva della mente, e in quel momento tutto è possibile, come in un sogno! Hai presente quando provi quella sensazione in cui sei consapevole che può succedere qualunque cosa?
Infatti spesso ci troviamo a fare cose, che razionalmente non avremmo mai pensato di fare, ma poi ci sembra del tutto naturale farlo.

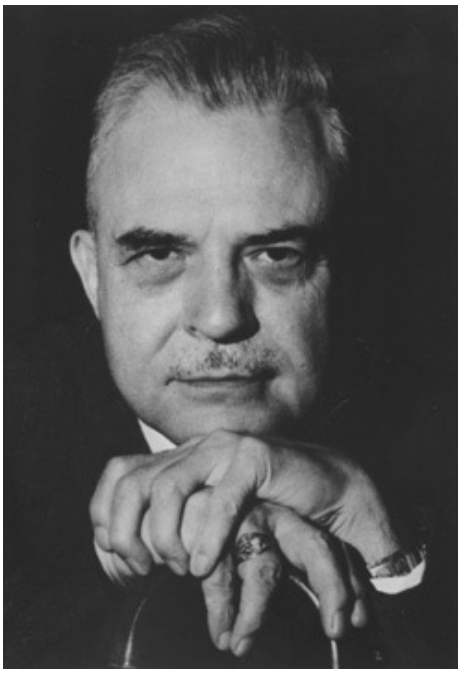
Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Se ti stai chiedendo come questo sia possibile sappi che è usata spesso anche su di te.

Può capitare ad esempio che fino a un attimo prima non pensavi minimamente di comprare un oggetto,
ma poi, dopo essere entrato in quel negozio, e dopo aver parlato con il venditore, ti sembra la cosa più naturale del mondo comprare quell'oggetto.. semplicemente senti che *devi farlo e che vuoi farlo*..

A me ad esempio è capitato che fino a un momento prima non pensavo di voler firmare una polizza vita,
ma poi ho trovato del tutto normale firmare un contratto, oppure a volte non mi interessava nulla di un leader o di un politico, ma poi a un tratto mi diventa simpatico e credibile e ottiene il mio consenso? Per scelta? Siamo sicuri che sia sempre cosi? Il bello di questo sottile meccanismo è che la persona crede di fare una scelta consapevole, invece è stata spesso guidata con **modelli di influenza impercettibili**.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook



Uno dei principali esperti e fautori di questo specifico campo di applicazione dell'ipnosi, è **il Dott. Milton Erickson,** psichiatra americano, uno tra i primi a usare l'ipnosi colloquiale in maniera metodica ed efficace.
Egli applicava ogni giorno questo stile di **ipnosi indiretta** ai suoi pazienti in ambito terapeutico.
Il paziente in preda a disturbi o fobie, quando usciva da una seduta c*on* Erickson*, diceva:*

– Non abbiamo fatto niente, abbiamo semplicemente chiacchierato, ma non so per quale inspiegabile ragione non ho più quel problema e mi sento benissimo!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Erickson interveniva infatti direttamente sul suo inconscio, per **bypassare** ogni resistenza cosciente, e dando delle suggestioni alla sua mente inconscia in maniera del tutto velata. Usava dei precisi modelli linguistici, per far scaturire la suggestione e il cambiamento in maniera profonda.

Questo perché quando la mente è suggestionata profondamente e si crea quella trance vigile ed è come se si premesse **quel tasto** nella nostra mente e ci fa agire, ci fa sembrare un **offerta irresistibile**, o ci porta in uno **stato d'animo** preciso.
Anche grazie agli scritti di Erickson, e a quelli dei suoi studenti, questo linguaggio di suggestione tanto potente è stato "decriptato" e riprodotto, questa conoscenza che è stata bandita per un lungo periodo, e che per molti anni è stata accessibile soltanto a medici e terapeuti. Pensa che arma potente stai per prendere tra le mani..

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

USA L'ALFABETO DELL'INCONSCIO

TRUMP TRICK N.6

Un famoso giornalista americano racconta:

"**Trump**, a differenza degli altri candidati che snocciolano concetti e statistiche difficili da ricordare, **parla per immagini e metafore**."

Il linguaggio dell'inconscio non ricorda i dati, ma rimane segnato dalla velocità emozionale.
Questo linguaggio è fatto da **simboli, metafore, associazioni, immagini,suoni, sensazioni, energia.**
Basta pensare al muro col Messico per bloccare i migranti: una '**fotografia'** che si fissa immediatamente dentro la nostra mente».

Qualcuno ha preso in giro Trump per come parla, le stesse persone che si sono mangiate la lingua dopo la sua scalata ai congressi politici, fino a diventare presidente.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

«Sì, secondo gli studi è allo stesso livello di un bambino di quarta elementare.
E' proprio questa una tecnica di persuasione: essere **semplice** e comprensibile a tutti e **ripete** le stesse parole molte volte per fissare i concetti nelle menti di chi lo ascolta. La struttura semplice delle sue frasi è studiata per essere ricordata meglio»
Come se lanciasse dei semini, per far germogliare un concetto, un idea persuasiva. Gettando più semini qualcuno andrà tra i sassi, qualcuno sulla pietra, qualcuno sarà mangiato dagli uccelli,ma qualcuno si adagerà sulla morbida terra fertile, facendo crescere un albero maestoso. La ripetizione permette di far attecchire questa semina ipnotica.

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

SUGGESTIONI CON PRESUPPOSTI ANNIDATI TRUMP TRICK N.7

RISERVATO

Una delle caratteristiche principali del metodo di ipnotico persuasivo di Trump è dato da quello che gli esperti di ipnosi ericksoniana chiamano o "presupposizioni linguistiche" "suggestioni con presupposti annidati"

"*quanto prima smetterai di stoppare i nostri sforzi terapeutici, quanto prima farai dei progressi e migliorerai notevolmente la tua condizione di salute*"

Questa frase presuppone e da come dato certo che:

-il paziente smetterà di fare resistenza ai terapeuti

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-ci saranno dei forti progressi su di lui e potrà guarire.

PROPOSIZIONE SUBORDINATA TEMPORALE

Una delle forme più potenti di questa tecnica, prende il nome di "proposizione subordinata temporale" che **trasporta il comando** per direttissima facendolo attraccare **nell'inconscio**, perché la parte cosciente della mente è "distratta" da particelle temporali e dalla struttura linguistica della frase.

Le particelle temporali:

prima, durante, come, in quanto, mentre, tuttavia, ora, ancora (AGAIN) di nuovo!

Se ti dico con voce forte e autoritaria -"PRIMA CHE VAI ALL'INFERNO..ecc ecc"

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

non è messo in dubbio che sia vero o falso, è dato per scontato che tu vada all'inferno.

Se, con uno spot emozionante con musica toccante e immagini che rapiscono ti dico:

"*Prima di votare per me….*"

E' già dato come assodato e certo che automaticamente voterai per me..

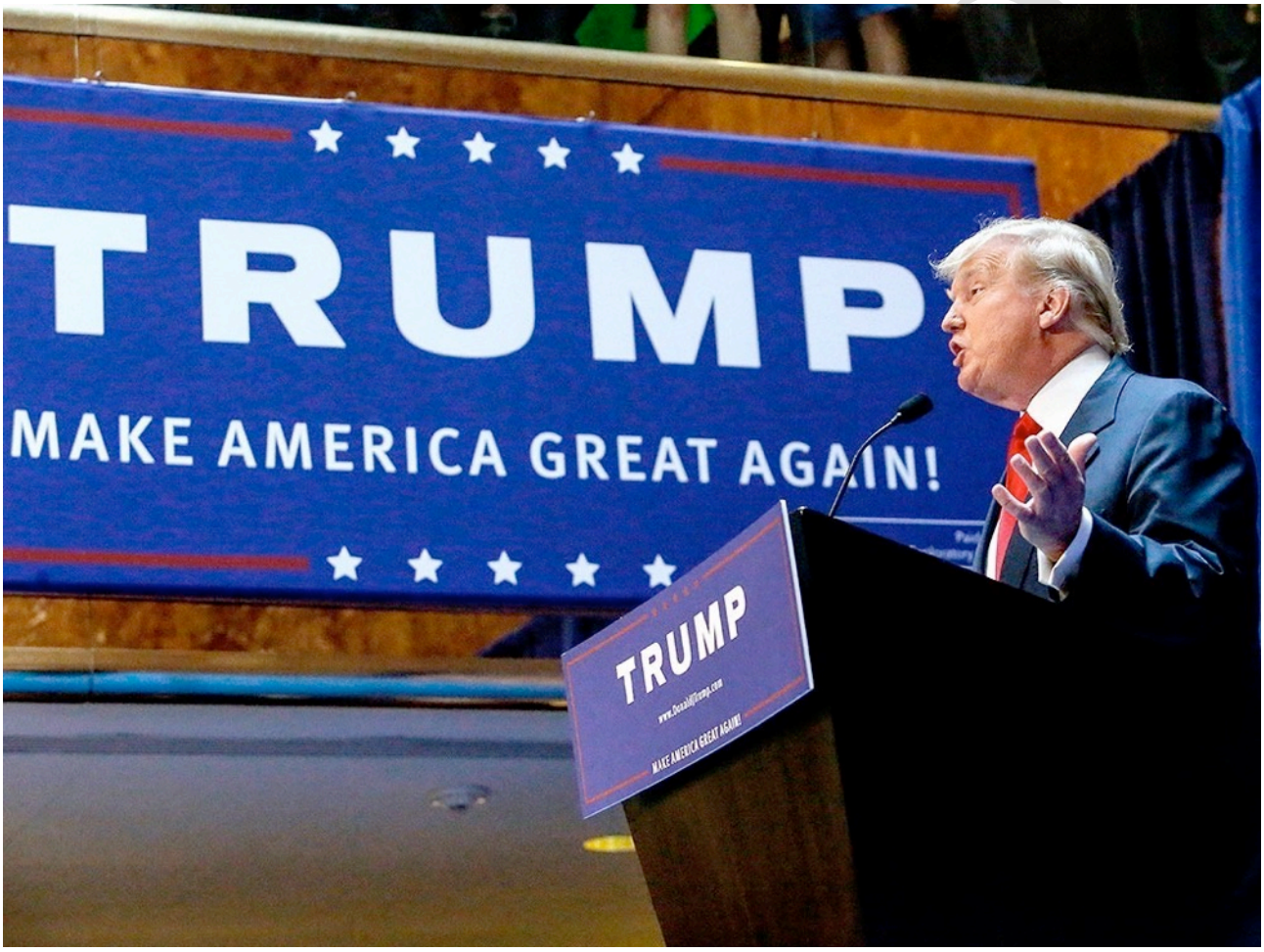
Se invece ti avessi detto:

"*Vota per me*"

avresti potuto prenderlo come un comando, e quindi sarebbe scattato il fattore critico della tua mente per difenderti dicendo:
-E perché dovrei votare per te? Non so se voterò per te..
e quindi avresti avuto delle forti resistenze..

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Usando invece lo schema linguistico che abbiamo visto sopra, il comando sarebbe scivolato dentro senza che neanche accorgertene, entrando come un cavallo di troia nel cuore decisionale!!



Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

MAKE AMERICA GREAT AGAIN!

Analizzando questa frase cosa ti fa pensare ora che conosci queste informazioni riservate?

….. dai pensaci bene un attimo..

Esatto!! Fantastico!

E' esattamente un comando ipnotico di presupposizione linguistica che usa una **proposizione subordinata temporale** e si va a installare direttamente nel tuo inconscio!
Il presupposto qui è che vero o no, tu sei d'accordo con Donald che **l'America ora fa schifo!!! e solo grazie a Lui diventerà di nuovo grandiosa!!**

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

In questa frase Donald ha dato il problema e la soluzione, il veleno e l'antidoto, e sta agli elettori scegliere se rimanere in un America che fa schifo, o scegliere l'antidoto per salvarla che si chiama DONALD TRUMP!!

Esatto Donald Trump (e i suoi consulenti) conoscono e applicano molto bene l'ipnosi conversazione,ma tranquillo, puoi rifarti subito anche tu!

ORA TOCCA A TE!
come applicarlo alle tue vendite??

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

STRUTTURE SINTATTICHE PROIBITE (extract)

Presupposizioni pilota nidificate per la vendita

"*Non devi per forza innamorati subito di questo report fino a non poterne fare piu a meno, ma se vuoi puoi anche farlo. Oppure puoi venirne attratto gradualmente fino al punto da sentire l'impulso irrefrenabile di comprare la versione del libro integrale".*

"*Comunque vada, Sia che te ne innamori, sia che ne sia attratto, in entrambi i casi ti rendi conto di come questo libro può cambiare la tua vita, trasformando i tuoi risultati drasticamente".*

"*Uno degli aspetti di cui ti stai appassionando istintivamente, è il fatto che questo prodotto ti da la*

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

flessibilità di scegliere come usarlo, senza alcun costo".

Sei stato attento?

Cosa hanno in comune queste frasi che ho utilizzato?

A parte il fatto che forse hanno smosso delle sensazioni dentro di te, la cosa che hanno in comune è che tutte sono formate con in comando nascosto sotto forma di presupposizione. Ad esempio nella prima è presupposto che ti innamorerai di questo report a tal punto da voler acquistare subito il libro completo.

"Dopo aver fatto l'esercizio di applicare queste frasi con presupposizioni al tuo colloquio di vendita, ti

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

meraviglierai di come sarà piu fluido il tuo impatto persuasivo e di come si innalzeranno i tuoi risultati"

"E' curioso notare come mentre nasce in te la passione travolgente per questo libro, ti domandi gia come potrai applicare tutte le nuove conoscenze che hai acquisito, per raddoppiare le tue vendite"

RISERVATO

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

DOPPI LEGAMI INCASTRATI (Doble bind)

Queste strutture linguistiche mettono la persona davanti a un doppio vicolo cieco, in cui alla fine c' è la scelta che noi desideriamo che faccia. Il soggetto in questo modo ha l'impressione di avere la possibilità di scelta, senza sapere che entrambe le scelte portano a noi.

Semplice Esempio : una storia narra che anche il caro amico di Trump, Silvio Berlusconi, abbia il vizietto di usare la linguistica ipnotica per ottenere ciò che vuole

Una famosa storia narra quando Silvio doveva invitare a cena una bella ragazza le diceva**:**

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

"*quando sei seduta in un ristorante e vuoi vivere una serata speciale , ti entusiasma di piu mangiare la carne o il pesce?*"

"*Benissimo giovedì sera dovrei essere più tranquillo, passo a prenderti alle 20 o alle 21?*"

In questo modo dando una doppia alternativa c'è l'impressione che la ragazza abbia il potere di scegliere.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ad esempio nella prima frase la scelta è tra carne o pesce, ma in realtà il presupposto è che abbia gia **accettato l'invito a cena** e in questo modo focalizza l'attenzione su una scelta di secondo livello e poco importante. Quando nella seconda frase dice che giovedì la passerà a prendere, il presupposto è che lei abbia gia accettato,e un altro presupposto subliminale è che la "**serata speciale**" sarà quella con lui, quindi l'unica cosa su cui decidere è l'orario!"

Voglio che tu impari ad usare i doppi legami in maniera più avanzata di Berlusconi!

Scoprirai le strutture avanzate per creare **double bind**

Alcune cose che imparerai e che applicherai in modo semplice come bere un bicchier d'acqua sono:

-I tuoi driver inconsci
-I killer del tuo trionfo

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Mission ipnotica
-Applicare l'ipnosi alla vendita
-Crea il contesto ipnotico
-Evoca la fiducia trentennale
-Chiudi il 500% in più: mappa l'inconscio del cliente

-Estrai i driver-valore del cliente
-Ipnosi colloquiale rivelata: manuale pratico
-Ipnosi colloquiale rivelata
-Pulsioni d'acquisto e dipendenze nascoste del cliente (trance driver 1)
-Trance-emotion (trance-driver 2)
-Attivatore transderivazionale (trance-driver 3)

-Trance opener (comandi nascosti di apertura evocativa)

-I modelli del linguaggio ipnotico
-Tecnica di associazione subliminale analogica con comandi nascosti

-Induttori di trance non verbali
-Comandi nascosti disseminati
-Comandi nascosti annidati 2 – contro trigger
-Yes-true set: costruisci il consenso scientificamente
-Strutture sintattiche proibite
-Suggestioni con presupposti annidati
-Double bind commands advanced
-Direct link – associazioni subliminali dirette

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

-Reverse link
-Unrelated links
-Amnesia ipnotica
-Suggestioni post ipnotiche
-Portare in trance chiunque
-Trigger proibiti spegni-mente 1
-Trigger spegni-mente 2
-Trigger spegni-mente 3: overload cognitivo
-Trance-story-selling
-Story-selling ericksoniano per i clienti più difficili
-Disintegra l'obiezione prima che nasca con il STS

So che ti stai chiedendo cosa accidenti sono questi nomi, ma dopo averli studiati ti renderai conto della semplicità di come puoi applicarli, anche se non sai niente di ipnosi e pnl.

Queste sono solo alcune delle tecniche poco conosciute che rivoluzioneranno i tuoi risultati collocandoti su un altro pianeta per quanto riguarda la comunicazione e le vendite.

Inoltre la cosa più importante è che farai un percorso incredibile di crescita interiore, che ti renderà un uomo migliore e stravolgerà in meglio molti aspetti della tua vita. Ti chiedo scusa in anticipo, se queste parole ti possano sembrare presuntuose o arroganti, ma è ciò che è gia accaduto a centinaia di persone e in primis… a me stesso!

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Ti ringrazio del tempo che hai dedicato per leggere questo report, significa che dedichi del tempo per te stesso e per la tua crescita!

Sono certo di averti dato almeno 1cm in più e di aver contributo a ispirare la tua attività e alla tua evoluzione, anche se fosse solo di 1cm, è già un risultato.

Perché alla fine è l'insieme di tutti quei cm che fa la differenza tra la vittoria e la sconfitta,e quando sei in battaglia, fa la differenza tra vivere o morire.

Qui hai avuto accesso a un 5% della conoscenza e al 5% delle chiavi che possono sbloccare il tuo potenziale di vendita e di successo illimitato!

Qui stai viaggiando a 50 km orari, voglio darti gli strumenti per arrivare almeno a 300km orari.

Ma non tutti sono pronti per sbloccare questo "potenziale", non tutti sono pronti a trasformarsi nella versione più grande e sublime di loro stessi..

di certo non è per tutti..

forse solo 5 persone su 100 potrebbero essere pronte..

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

pensa se davvero vuoi essere tu parte di questo 5%..

Pensa davvero dove potresti arrivare..

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Nota sull'autore

Tom Carter

Oltre 100.000 prodotti e servizi venduti negli ultimi 12 anni per diverse aziende, 20.000 ore di vendita sul campo, 10.000 ore di formazione ai commerciali, centinaia di venditori e imprenditori formati e inspirati, che hanno segnato casi di successo.
Autore di diversi libri, corsi e videocorsi, tra cui "Vendita Ipnotica" ,"Trump Trance" e live workshop.

Passando per un odissea di problematiche, di momenti drammatici, personali, professionali ed economici, situazioni difficili e critiche in cui è caduto duramente più volte, ha intrapreso poi un percorso di crescita interiore molto particolare, studiando con le maggiori autorità al mondo per quanto riguarda lo sviluppo personale e spirituale, specializzandosi in vendite, comunicazione, ipnosi, coaching e altre discipline poco conosciute.

Essendo artefice di una carriera partita da venditore, si è dedicato costantemente alla ricerca e all'apprendimento frequentando i principali esperti del settore.
Ciò gli ha permesso di creare un particolare approccio alla vendita, vincendo contest nazionali e segnando diversi record.

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

Sviluppa poi la sua carriera arrivando a occupare ruoli nel management e nella formazione di reti commerciali e nel coaching. Oggi è Formatore, Imprenditore e fondatore dell'accademia Vendita Ipnotica.

Un saluto,

con stima

Tom Carter 2016 - Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook